

УТВЕРЖДЕН  
годовым общим собранием  
акционеров Общества  
29 июня 2015 г.

# 2014

## Годовой отчет ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком»

Генеральный директор Общества  
Васильев Е.С.



## Содержание

<b>1. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ</b>	<b>4</b>
1.1. ОБ ОБЩЕСТВЕ	5
1.2. РАЗВИТИЕ РЫНКА СВЯЗИ	6
<b>2. ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>	<b>8</b>
<b>3. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА</b>	<b>10</b>
3.1. ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	11
3.2. ПУБЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ	12
3.3. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО	13
3.4. СОСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ, КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ СЕТИ	13
3.5. РАЗВИТИЕ ИТ-ЛАНДШАФТА ОБЩЕСТВА	16
3.6. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕМЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ОБЩЕСТВОМ	16
3.7. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА	17
<b>4. ОТЧЕТ О ВЫПЛАТЕ ОБЪЯВЛЕННЫХ ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ ОБЩЕСТВА</b>	<b>18</b>
<b>5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА</b>	<b>20</b>
<b>6. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА</b>	<b>24</b>
<b>7. СОВЕРШЕННЫЕ СДЕЛКИ</b>	<b>28</b>
7.1. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ КРУПНЫХ СДЕЛОК, А ТАКЖЕ ИНЫХ СДЕЛОК, НА СОВЕРШЕНИЕ КОТОРЫХ В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ОБЩЕСТВА ТРЕБУЕТСЯ ОДОБРЕНИЕ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВА	29
7.2. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛОК, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, И НЕОБХОДИМОСТЬ ОДОБРЕНИЯ КОТОРЫХ ПРЕДУСМОТРЕНА ФЗ «ОБ АО»	29
<b>8. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ</b>	<b>30</b>
8.1. СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	31
8.2. ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ	31
8.3. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	32
8.4. ОРГАНЫ КОНТРОЛЯ ЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	33
<b>9. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ</b>	<b>34</b>
9.1. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ ОБЩЕСТВОМ ПРИНЦИПОВ И РЕКОМЕНДАЦИЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	35



## 1.1. ОБ ОБЩЕСТВЕ

**Открытое акционерное общество «Межрегиональный ТранзитТелеком» (далее – ОАО «МТТ», «Общество» или «Компания») является оператором мультисервисной сети связи и предоставляет широкий спектр телекоммуникационных услуг операторам мобильной и фиксированной связи, корпоративным клиентам, а также конечным пользователям, на всей территории Российской Федерации.**

Общество основано в 1994 году для обеспечения взаимодействия между сетями операторов связи. **ОАО «МТТ»**, исторически являясь одним из крупнейших российских транзитных операторов, тесно сотрудничает с операторами сетей подвижной радиотелефонной связи в рамках предоставления услуг по пропуску междугородного и международного трафика.

Согласно отраслевому рейтингу «СNews Telecom 2014», **ОАО «МТТ»** является седьмым по размеру телекоммуникационным оператором в России. Компания является лауреатом профессиональной премии «Сomnews Awards 2014», и признана одним из лидеров инновационного развития ИКТ-рынка Российской Федерации.

Современная телекоммуникационная система национального масштаба, имеющая точки присутствия во всех регионах России, а также на территории нескольких иностранных государств, позволяет **ОАО «МТТ»** оказывать услуги связи и обеспечивать организацию эффективного взаимодействия на всех уровнях, включая крупнейших национальных и международных операторов.

Устойчивым стратегическим трендом развития Компании становится существенное увеличение объема выручки Компании от продуктов, которые создаются с учетом прорывных технологических решений на долгосрочную перспективу. К таким продуктам относятся: VoIP-телефония для частных лиц

и корпоративных клиентов, международная биржа обмена трафиком VoIP, услуги подвижной радиотелефонной связи, в том числе, на базе модели MVNO, интеллектуальные услуги связи, облачные услуги для частных лиц, корпоративных клиентов, интернет-проектов, социальных сетей и др.

С целью реализации вышеупомянутых направлений и повышения эффективности и темпов роста, в 2014 году была создана и утверждена Продуктово-маркетинговая стратегия, в рамках которой были изучены и сегментированы рынки, сформированы долгосрочные продуктовые портфели по каждому из направлений Общества, что позволяет заблаговременно и поступательно подготовить необходимые ресурсы и нивелировать различные рыночные риски.

## 1. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

**Для целевых сегментов Компания предлагает продукты и услуги:**

**в сегменте В2В** – исходящая связь VoIP, услуги Интеллектуальной Сети Связи («Бесплатный вызов 8–800\8–804»), виртуальная АТС, междугородная и международная телефонная связь, предоставление прямых городских номеров, пропуск SMS-сообщений; **в сегменте В2С** – междугородная и международная телефонная связь, исходящая связь VoIP, предоставление прямых городских номеров, подвижная радиотелефонная связь; **в сегменте В2О** – GPRS-роуминг для крупнейших операторов подвижной радиотелефонной связи, национальный и международный GPRS-роуминг (GRX-сервисы), телематические услуги связи и услуги по передаче данных, маршрутизация и пропуск сигнального трафика ОКС-7, IPX-роуминг в международном масштабе, услуги транзита трафика. Также, в портфель компании входят инновационные телеком-услуги для частных лиц и корпоративных заказчиков с использованием технологий IP-телефонии, на базе OTT-решений, подвижная радиотелефонная связь с использованием модели MVNO и многое другое.

**Обществом получены лицензии:**

**95651 (31.05.2012-31.05.2019):** Услуги междугородной и международной телефонной связи; **103483 (16.10.2012-16.10.2017):** Услуги связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации; **77522 (27.07.2010-27.07.2015), 83963 (27.01.2011-27.01.2016), 86227 (13.04.2011-13.04.2016), 89722 (28.07.2011-28.07.2016), 91680 (22.09.2011-22.09.2016), 92196 (12.10.2011-12.10.2016), 109419 (07.05.2013-07.05.2018):** Услуги местной телефонной связи, за исключением услуг местной телефонной связи с использованием таксофонов и средств коллективного доступа; **69896 (29.09.2009-29.09.2014),**

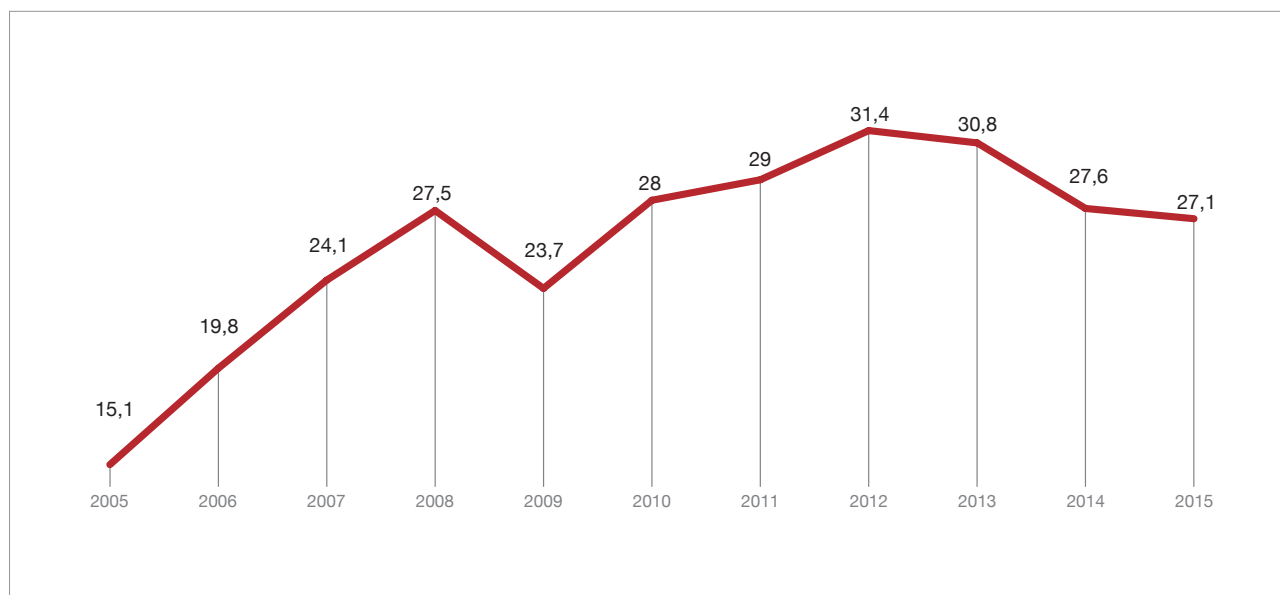
**122789 (29.09.2014-29.09.2019), 126034 (29.12.2014-29.12.2019):** Услуги подвижной радиотелефонной связи; **73866 (22.04.2010-22.04.2015):** Телематические услуги связи; **73867(22.04.2010-22.04.2015):** Услуги связи по передаче данных, за исключением услуг связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации; **75696(30.06.2010-30.06.2015):** Услуги внутризоновой телефонной связи; **78874 (31.10.2010-31.10.2015):** Услуги связи по предоставлению каналов связи; **85106 (02.03.2011-02.03.2016):** Услуги связи для целей кабельного вещания;

**1750 (26.03.2012 – ∞):** На деятельность по технической защите конфиденциальной информации; **13245 Н (07.11.2013 – ∞):** На осуществление разработки, производства, распространения шифровальных (криптографических) средств, защищенных с использованием шифровальных средств, выполнения работ, оказания услуг в области шифрования информации и т.д. для обеспечения собственных нужд юридического лица; **3640 (15.09.2009 – 15.09.2014), 5070 (29.12.2014 – 28.12.2019):** На осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

## 1.2. РАЗВИТИЕ РЫНКА СВЯЗИ

По прогнозу аналитиков в 2014 году объем российского рынка услуг связи, оказываемых конечным пользователям, составит 27,6 млрд евро по сравнению с 30,8 млрд евро годом ранее. По прогнозным оценкам ожидается, что в 2015 году объем рынка составит 27,1 млрд евро.

Телекоммуникационный рынок России (млрд евро) 2005 – 2015:



Сегменты рынка услуг фиксированной и подвижной радиотелефонной связи уже достигли своей зрелости, и главным драйвером роста российской телекоммуникационной отрасли являются услуги передачи данных в сетях подвижной радиотелефонной связи и облачные сервисы. Примером этому служит тот факт, что в 2012 и 2013 гг. расходы отечественных абонентов на фиксированную телефонную связь неуклонно снижались.

При этом, телекоммуникационные сервисы остаются одной из немногих сфер услуг в стране, которая показывает снижение цен, а не их рост, несмотря на существующие темпы инфляции. В 2014 году российский рынок связи увеличился на 3,5% при расчете в рублях, а при расчете в евро снизился на 10,3% (в связи с резким ослаблением рубля). В 2015 году ожидается падение рынка на 1,8% в европейской валюте, но в рублевом выражении рынок останется в плюсе, увеличившись на 2,3%. Это отразится и на телекоммуникационном бизнесе в стране.

Тенденция стагнации доходов в иностранной валюте и роста стоимости единицы инвестиций в инфраструктуру и оборудование, в большинстве своем имеющее иностранное происхождение, окажет существенное негативное влияние на замедление технологического развития инфраструктурных компаний отрасли, связанное с существенным ухудшением показателей возврата на понесенные инвестиции. Также особо негативным образом отразится на отрасли увеличение стоимости привлекаемого капитала для осуществления инвестиций в развитие.

Вместе с тем, вышеперечисленные тренды могут оказать также и положительное влияние на развитие OTT-сервисов и интеллектуальных сервисов, основанных на собственных разработках и подтолкнуть компании отрасли к выходу на международные рынки, где подобные сервисы должны оказаться более конкурентными ввиду снижения стоимости в валютном эквиваленте их разработки.

Среди наиболее значительных событий российской ИТ-отрасли 2014 года,

которые оказали и будут продолжать оказывать влияние на дальнейшее развитие бизнеса **ОАО «МТТ»**, можно отметить:

- продолжение миграции голосового трафика (услуга VoIP-передачи данных для целей передачи голосовой информации) в сторону IP-сервисов и резкое снижение цены на услугу;
- ускоренное развитие сетей, построенных на основе технологии LTE, с существенным перераспределением объемов трафика между сетями фиксированной и подвижной связи в пользу последних;
- перераспределение маржи от операторов сетевых инфраструктур к сервис-провайдерам;
- фундаментальные изменения правил оказания услуг SMS-рассылок;
- изменение правил хранения персональных данных абонентов-граждан РФ.

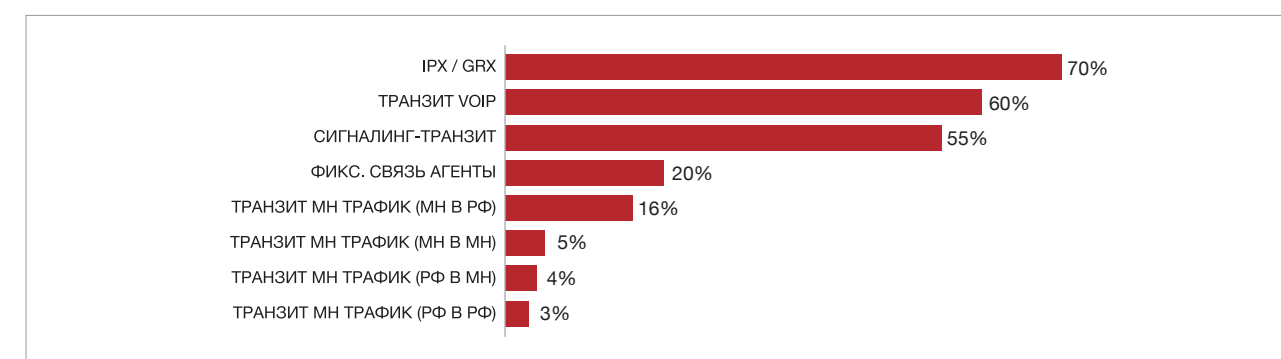
## Рыночные сегменты и рыночные доли ОАО «МТТ»

**ОАО «МТТ»** представлено в следующих основных сегментах телекоммуникационного рынка:

### Межоператорский сегмент

Обеспечивает предоставление услуг по пропуску междугородного и международного трафика российским и зарубежным операторам связи, как на национальных, так и на международных рынках.

Рыночные доли **ОАО «МТТ»** в 2014 г. в сегменте межоператорского транзита составили:



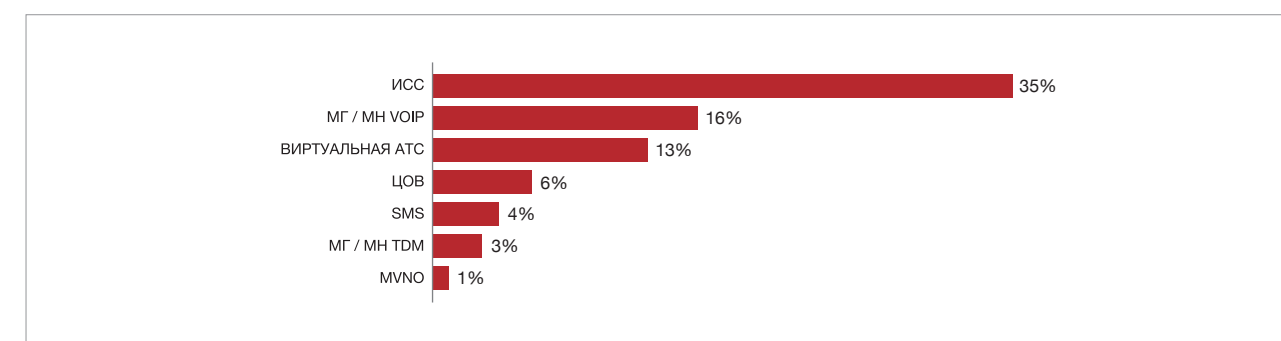
Таким образом, в 2014 году Общество сохранило позиции на рынке межоператорского транзита. На рост маржинальности данного сегмента повлияло повышение эффективности управления инфраструктурой и оптимизация затрат. Также, на показателях сказались и ослабление курса рубля.

### Сегмент конечных потребителей

Обеспечивает оказание услуг местной, внутризоновой (в г. Москве), междугородной и международной телефонной связи, интеллектуальных услуг связи и OTT-сервисов, а также смежных и интеграционных услуг.

Услуги сегмента конечных пользователей представлены на корпоративном рынке, включая рынок B2G, и массовом рынке.

Рыночные доли **ОАО «МТТ»** в услугах, представленных в данном сегменте в 2014 г. составили:



**ОАО «МТТ»** удерживает сильные позиции на рынках ИСС и услуг междугородной и международной связи по технологии VoIP (35% и 16% соответственно). Введенное 2 года назад в коммерческую эксплуатацию решение «Виртуальная АТС» в настоящее время занимает 13% рынка. Доля **ОАО «МТТ»** на падающем рынке услуг междугородной и международной телефонной связи по технологии TDM не превышает 3%, поэтому руководством **ОАО «МТТ»** принято решение о постепенном уходе с этого рынка. Доли на новых для **ОАО «МТТ»** рынках SMS-рассылок и MVNO невелики, однако есть все предпосылки достичь значений по долям в структуре выручки равным 5% и 11% к 2017 году соответственно.



В 2014 году ОАО «МТТ» сосредоточило основные усилия на оптимизации операционной деятельности, на выход в новые сегменты рынка и запуск новых услуг, на улучшении качества предоставляемых сервисов и выстраивании процесса взаимоотношений с клиентами.

Результатом выполнения стратегических задач по увеличению доли инновационных сервисов в продуктовой портфеле общества явилось продолжающееся смещение акцента продаж с межоператорского

направления в направлении корпоративного сегмента и успешный вывод на рынок новых продуктов, а также усиление портфеля продуктов для конечных потребителей услугами мобильной связи.

На фоне умеренной динамики российского рынка услуг связи, в 2014 году Общество продемонстрировало существенный прирост по всем основным показателям финансовой эффективности.

## Приоритетные направления деятельности Общества в 2014 году:

- Формирование экосистемы продуктов
- Внедрение в продукты технологических и маркетинговых инноваций
- Формирование партнерской среды для продвижения продуктов и услуг
- Повышение эффективности взаимодействия с клиентами на основе системы управления клиентским опытом
- Опережающее развитие ресурсов производственного комплекса
- Обеспечение минимизации времени вывода на рынок новых услуг
- Выход на рынок оказания услуг подвижной радиотелефонной связи
- Совершенствование механизмов стратегического и оперативного управления
- Оптимизация расходов и повышение рентабельности
- Обеспечение автоматизации бизнес-процессов
- Существенное повышение качества оказания услуг
- Обеспечение правовой защиты интеллектуальной собственности

Руководство Общества оценивает итоги развития по приоритетным направлениям деятельности в 2014 году как положительные и отмечает следующие основные достижения:

**Совершенствование механизмов стратегического и оперативного управления**  
Разработана и внедрена система управления реализацией Стратегии развития Компании на основе анализа и оценки ключевых показателей эффективности, новой системы управленческой отчетности, полного цикла принятия решений и контроля их исполнения.

**Утверждение Продуктово-маркетинговой стратегии и Стратегии технического развития Общества на период 2014-2017 г.г.**

В соответствии с утвержденной в декабре 2013 г. Стратегией развития Общества в 2014 г. были утверждены: Продуктово-маркетинговая стратегия и Стратегия технического развития.

**Формирование экосистемы продуктов**  
Запущен в коммерческую эксплуатацию МТТ Бизнес – OTT-продукт, являющийся

виртуальной витриной для большинства продуктов, нацеленных на сегменты корпоративных и массовых пользователей.

**Выход на рынок услуг подвижной радиотелефонной связи**

Запущены коммерческие операции на рынке услуг подвижной радиотелефонной связи под брендом Aiva Mobile. Запущены продажи услуг для трудовых мигрантов в партнерстве с оператором сотовой связи Республики Таджикистан Babilon-Mobile.

**Формирование партнерской среды для продвижения продуктов и услуг**  
Разработаны и внедрены инструменты интеграции продуктовых модулей Общества в порталы и интерфейсы сторонних сервис-провайдеров.

**Повышение эффективности взаимодействия с клиентами на основе системы**

**управления клиентским опытом**  
По итогам 2014 года весь портфель продуктов компании вошел в систему полного цикла управления клиентским опытом.

**Оптимизация расходов и повышение рентабельности**

Достигнуты запланированные основные финансовые показатели деятельности Общества. Выполнены планы по финансированию деятельности Общества; Обеспечено увеличение чистых активов Общества.

**Обеспечение автоматизации бизнес-процессов и оперативного управления**

Внедрена система контроля сроков согласования документов и сроков исполнения поручений. В 2014 году более 95% документов было согласовано в срок; Срок согласования документов сократился в среднем на 22%. Разработана и внедрена система бизнес-процессов.

## 2. ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 3.1. ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2012	2013	2014
Выручка, млн руб.	11 759	11 398	14 820
Прибыль от продаж, млн руб.	-377	302	481
Чистая прибыль, млн руб.	-644	61	76

#### Классические услуги

Доход **ОАО «МТТ»** от предоставления классических услуг - пропуска межоператорского голосового трафика и предоставления услуг междугородной и международной телефонной связи конечным пользователям - составил 12,7 млрд рублей, в том числе:

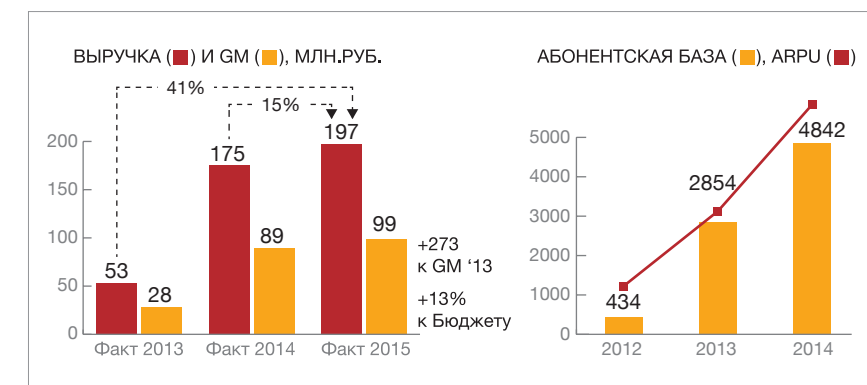
- Пропуск межоператорского голосового трафика – 11,2 млрд руб. (88% от общего объема выручки от классических услуг);
- Услуги МГМН-связи для конечных пользователей – 1,5 млрд руб. (12% от общего объема выручки от классических услуг);
- Показатель валовой прибыли по классическим услугам вырос на 4% по сравнению с уровнем предыдущего года.

#### Интеллектуальные, инновационные и дополнительные услуги

Выручка от предоставления интеллектуальных сервисов в 2014 году увеличилась на 23%, что оказало позитивное влияние на общий объем валовой прибыли Компании. Рентабельность интеллектуальных сервисов по валовой прибыли находится выше средней рентабельности Компании и составляет 35%.

Основной вклад в увеличение выручки внесли такие продукты как **ИСС** и **МТТ Бизнес**. Если в продукте **ИСС** рост выручки достигнут за счет развития крупных корпоративных клиентов (банки, страховые компании), то рост **МТТ Бизнес** обусловлен активным продвижением OTT-сервисов среди предприятий малого и среднего бизнеса. Присутствие продуктов **ОАО «МТТ»** во всех целевых сегментах (от малого до крупного бизнеса) является основной стабильного развития и снижения рисков, связанных с конъюнктурными колебаниями или решениями крупных клиентов.

Повышение уровня самообслуживания клиентов **МТТ Бизнес** за счет управления услугой через личный кабинет позволяет автоматизировать процесс



	2013	2014
Новая выручка	20 млн.руб.	95 млн.руб.
Стоимость привлечения 1 руб. новой выручки	0,53	0,49

подключения, вести дистанционную форму продаж и обслуживания, что положительно сказывается на сокращении затрат на подключение и обслуживание клиентов.

В 2014 г. проект **МТТ Бизнес** показал существенные показатели роста как по выручке (+41% к 2013 г.), так и по абонентской базе и ARPU (+70% и +117% соответственно)

#### Основными факторами роста проекта МТТ Бизнес являются:

- Рост продаж был достигнут благодаря оптимизации продающих подразделений (в т. ч. ввод единого центра обработки всех входящих лидов), внедрению инновационных сервисов по захвату и удержанию потенциальных абонентов и существенной оптимизации рекламных каналов;

## 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА



- Повышение стабильности продукта позволило сохранить % оттока абонентов практически на уровне 2013.

На рынке OTT-сервисов для B2C **ОАО «МТТ»** широко использует партнерскую модель продвижения, предоставляя Telesom API партнерам, обладающих собственной абонентской базой. К ранее заключенному договору о сотрудничестве с Mail.ru Групп (Mail.Agent и ICQ) в 2014 г., компания **МТТ** заключила договоры о сотрудничестве с рядом других крупнейших интернет-сервисов.

В 2014 г. была реализована услуга Инкогнито, с помощью которой пользователи могли использовать в своих объявлениях временные городские и мобильные номера. Данная услуга пользуется спросом как среди физических лиц, так и среди крупных корпоративных клиентов (банки, коллекторские агентства).

В 2014 г. запущен в эксплуатацию первый в России федеральный MVNO-оператор под брендом Aiva Mobile. Целевой аудиторией Aiva Mobile являются этнические общины стран постсоветского пространства, в первую очередь, Средней Азии, представители которых работают

в России. Первой страной, в которой совместно с партнером Babilon-Mobile был запущен проект, стал Таджикистан.

Наиболее заметным конкурентным преимуществом нового проекта стало то, что на одной SIM-карте Aiva Mobile абонент получает два одновременно активных телефонных номера, таджикский и российский. Благодаря технологии интеллектуальной маршрутизации от **МТТ**, с обоих номеров можно звонить и принимать звонки в любой из двух стран по «домашним» тарифам без дополнительных манипуляций. При перемещении между странами нет необходимости менять SIM-карту или покупать новый телефон.

Партнером **ОАО «МТТ»** в данном проекте выступил крупнейший в Восточной Европе оператор сотовой связи – **ОАО «МТС»**, который предоставил для проекта инфраструктуру мобильного радиодоступа. В свою очередь **МТТ** создало для Aiva Mobile полноценную инфраструктуру сотового оператора, включая биллинговую систему, собственный коммутатор GMSC, систему HLR, SMSC, каналы передачи данных и другие технические составляющие. **МТТ** обеспечивает самостоятельный пропуск

исходящего и входящего трафика. Для обслуживания иностранных абонентов создан собственный call-центр, который обеспечивает поддержку абонентов на их родном языке.

Доход от инновационных сервисов в 2014 году составил 307 млн руб., и рост этого сегмента составил 280% по сравнению с 2013 г. Рентабельность инновационных сервисов по валовой прибыли находится выше средней рентабельности **ОАО «МТТ»** и составляет 44%.

В результате позитивной динамики 2014 г. по основным направлениям продаж, устойчивому росту валовой прибыли и оптимизации операционных расходов, показатель **Прибыль от продаж** вырос по сравнению с предыдущим годом на 179 млн рублей, что на 59% больше данного показателя в 2013 г.

Чистая прибыль Компании в 2014 г. по сравнению с 2013 годом выросла на 25%, а рост **Чистых активов** Общества в 2014 г. составил 73 млн рублей.

Компания сохранила стабильный уровень показателя **Текущей ликвидности**, который составил 1,13 в 2014 г.

## 3.2. ПУБЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ

В 2014 году исполнилось 20 лет со дня основания **ОАО «МТТ»**. Эта тема стала важной частью информационной кампании, проведенной Обществом в отчетном году, с публикациями в ведущих российских деловых и отраслевых средствах массовой информации. Мероприятия, проведенные в рамках 20-летия, были направлены на повышение узнаваемости бренда и формирование положительной репутации Компании в глазах целевых аудиторий.

Публичная политика **ОАО «МТТ»** в 2014 году полностью соответствовала принципам открытости и прозрачности в освещении важных событий в жизни Компании. Информация обо всех существенных фактах деятельности

регулярно размещалась на официальном сайте [www.mtt.ru](http://www.mtt.ru) в разделе «Пресс-Центр» и на корпоративных страницах Общества в ведущих социальных сетях. В деловых и отраслевых средствах массовой информации в 2014 году опубликовано большое количество статей и интервью руководства **ОАО «МТТ»**.

В течение года, **ОАО «МТТ»** регулярно проводило федеральные и региональные PR-кампании, и принимало участие в наиболее авторитетных отраслевых мероприятиях. Так, при активной поддержке **ОАО «МТТ»** была организована конференция ИД «Коммерсантъ» «Телеком 2014: точки роста», а также международный форум ИД «Ведомости» для операторов связи «Телеком 2014».

В штаб-квартире Международного Союза Электросвязи (ITU) в Женеве в конце мая прошла встреча российских журналистов с генеральным секретарем МСЭ Хамадуном Туре, организованная по инициативе **ОАО «МТТ»**. В этой встрече представители российских СМИ поднимали самые актуальные темы, которые затрагивают не только российский телекоммуникационный бизнес, но и мировые тенденции в развитии электросвязи. Обсуждение коснулось вопросов безопасности и регулирования развития сети интернета в национальном масштабе, темы частотного регулирования в разных странах мира и принципов сетевой безопасности.

Большой отклик в средствах массовой информации получили инициативы

Компании по популяризации темы развития VoIP-технологий в России, как ключевой тенденции развития телекоммуникационного рынка. Данная тема активно обсуждалась в рамках конференций ComNews «MVNO и MNP

Russia'2014» и «Voice 2014», где спикеры Компании выступили в качестве основных докладчиков. Также в 2014 году было организовано несколько публичных мероприятий, нацеленных на информирование широкой общественности

об услугах **ОАО «МТТ»** и запуске новых продуктов, например, широкий резонанс получила инициатива Компании по запуску федерального MVNO-оператора для этнических групп – Aiva Mobile.

## 3.3. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

### Сотрудничество с международными организациями

В рамках развития международного сотрудничества и в целях продвижения бизнеса **ОАО «МТТ»** на международной арене, в том числе, с целью создания условий для внедрения и продвижения новых услуг связи на международных рынках, Общество осуществляет тесное сотрудничество с Международным союзом электросвязи (далее – МСЭ). В 2014 году **ОАО «МТТ»** отчиталось

в МСЭ по выполнению условий использования ресурсов глобальной нумерации для создания сети сотрудничества и образования GlobeCEN, завершила юридическое оформление разрешения на передачу прав использования ресурсов глобальной нумерации из полученного диапазона другим компаниям-операторам связи (первой в истории МСЭ, что опубликовано

в Оперативном бюллетене МСЭ №1055 от 01.07.2014 года). Представитель **ОАО «МТТ»** проводит регулярную работу в рамках Исследовательской комиссии 2 МСЭ-Т по вопросам глобального распределения и использования ресурсов нумерации телефонных сетей общего пользования операторам и Администрациям связи.

### Сотрудничество с зарубежными компаниями

**ОАО «МТТ»** осуществляет постоянные контакты с представителями различных зарубежных национальных и транснациональных компаний

и операторов связи с целью расширения международной экспансии. В 2014 году **ОАО «МТТ»** заключены договоры по обмену голосовым трафиком

с крупными международными операторами. В рамках заключенных контрактов были реализованы новые услуги – LTE-роуминг и «антифрод».

## 3.4. СОСТОЯНИЕ, РАЗВИТИЕ, КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ СЕТИ

### Структура технологического комплекса

В 2014 году была разработана и утверждена «Стратегия технического развития **ГК «МТТ Групп»** на период 2014 – 2017 гг.», которая определяет принципы и задачи развития технологического комплекса и профессиональных компетенций Общества для достижения стратегических целей.

Технологический комплекс Общества представляет собой развитую инфокоммуникационную систему, включающую все уровни сетевой иерархии. С точки зрения поддерживаемых групп услуг, весь технологический комплекс можно условно разделить на три части:

1. базовая сетевая инфраструктура;
2. сервисные платформы;
3. инфраструктура MVNO.

## Базовая сетевая инфраструктура

Основу базовой сетевой инфраструктуры составляет первичная транспортная сеть, состоящая из 52 узлов, поддерживающих технологии SDH и Ethernet/IP. Узлы первичной сети расположены на территории всех субъектов Российской Федерации. В основу архитектуры положена кольцевая топология, обеспечивающая требуемый уровень отказоустойчивости сети. Для организации взаимодействия между узлами первичной сети используются каналы пропускной способностью 10G и 1G. Взаимодействие с техническими средствами зарубежных операторов связи организовано с использованием 4-х точек присутствия на крупнейших европейских и азиатских телекоммуникационных площадках (Лондон, Амстердам, Франкфурт-на-Майне, Гонконг).

Вторичную сеть коммутации образуют 4 международных узла коммутации (ТМНУС), 15 узлов коммутации междугородного уровня (ТМГУС), 2 комбинированных узла зонной и местной связи, 15 узлов местной связи и 6 выделенных узлов сети сигнализации. Оборудование вторичной сети распределено по всей территории Российской Федерации.

Для присоединения к вторичной сети организовано 105 точек присоединения, размещённых во всех субъектах Российской Федерации. В рамках выполнения плана технического развития в 2014 году была осуществлена модернизация 21 точки присоединения, что позволило организовать взаимодействие с клиентами в пакетном режиме, а также перейти к использованию пакетных сетей на магистральном уровне. Кроме того, были решены вопросы обеспечения аппаратной надёжности и отказоустойчивости первичной сети за счёт применения кольцевой структуры магистральных пакетных сетей. При взаимодействии с присоединёнными сетями и клиентами через публичные пакетные сети, для защиты элементов вторичной сети, применяется оборудование пограничных контроллеров сессий.

В рамках развития международного сегмента сети проведена модернизация узла в г. Франкфурт-на-Майне, что обеспечило возможность взаимодействия с зарубежными клиентами через публичный сегмент Интернета. Кроме того, для целей обеспечения возможности обработки новых объёмов международного телефонного

трафика был построен новый международный узел коммутации в г. Москве.

В ходе решения задачи обеспечения отказоустойчивости сети также были проведены работы по внедрению комплексной системы защиты периметра сети от сетевых атак типа DoS и DDoS.

Для целей обеспечения соответствия технологического оборудования требованиям по обеспечению COPM в течение 2014 года проведены работы по реконструкции специализированного оборудования на всей сети. Получено подтверждение соответствия от уполномоченных органов.

Важной составной частью производственного комплекса является энергетическое оборудование, обеспечивающее бесперебойное питание узлов связи. В течение 2014 года были проведены плановые работы по модернизации и замене устаревшего энергетического оборудования, а также комплекс работ по повышению надёжности схем электропитания производственных площадок, на которых производилось размещение нового оборудования.

## Сервисные платформы

Сервисные платформы представляют собой комплекс программно-аппаратных средств, предназначенных для реализации логики услуг и поддержки медиаресурсов. На уровне сервисных платформ используются: территориально распределённый комплекс для предоставления услуг Интеллектуальных сетей связи, центр обработки SMS-сообщений, интеллектуальная программно-аппаратная платформа для создания логики услуг и обработки VoIP-трафика, платформа оптимальной маршрутизации. Логика услуг и обработка VoIP-трафика реализуется на базе программно-аппаратных комплексов, что позволяет в сжатые сроки выполнять задачи масштабирования сервисов.

Для целей выполнения задач технической эксплуатации сервисных платформ реализован комплекс мероприятий по наращиванию компетенций в данной области. Мероприятия включили в себя создание специализированного эксплуатационного подразделения, программу обучения технического персонала, а также развитие средств мониторинга и автоматизированных средств управления.

Основной задачей по развитию производственного комплекса стало обеспечение

унификации аппаратно-программных и программных решений, применяемых при реализации различных услуг. Такой подход обеспечивает более широкие возможности по масштабированию и внедрению услуг без существенного редизайна и перестройки производственного комплекса, что обеспечило бесшовный вывод на рынок инновационных услуг:

- **МТТ Бизнес** – завершён первый этап работ, что позволило ввести в коммерческую эксплуатацию

услугу в части прямых продаж. Завершена разработка софтверных

- **Gnezdo** – проведены работы по подключению крупных клиентов по схеме индивидуализированной разработки.

В соответствии с планами развития компетенций выполнен комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности процесса разработки и внедрения инновационных услуг.

Осуществлено разделение модулей сегмента интеллектуальной программно-аппаратной платформы WAPI между **ОАО «МТТ»** и **ООО «МТТ Инновации»**. Сформированы бизнес-процессы взаимодействия при совместной реализации услуг, реализованы запланированные на 2014 год услуги. Реализована тестовая зона Porta Staging 2, которая позволила обеспечить непрерывный цикл разработки новых продуктов. Автоматизировано тестирование значительной части производимых API по всем услугам, разработаны методики

и инструменты для проведения автоматизированных звонковых тестов. Осуществлен переход на короткие спринты разработки для уменьшения сроков внедрения новой функциональности услуг.

В рамках инновационной деятельности проведены работы по созданию защищённой пилотной зоны обеспечения фиксированной телефонной связью с использованием стационарных и мобильных рабочих мест 4-х ведомств: Минкомсвязи России, ФГУП «НИИ Восход», ПВТИ, Атлас.

Кроме того, разработан и представлен заинтересованным сторонам стенд «Киберполигон», предназначенный для демонстрации сегмента телекоммуникационной сети, построенного на оборудовании отечественного производства, в рамках выполнения задач импортозамещения. Данные разработки позволяют предлагать комплексные решения для государственных органов по программе частно-государственного партнёрства, что открывает широкие возможности по развитию бизнеса.

## Инфраструктура MVNE

Инфраструктура MVNE представляет собой комплекс программно-аппаратных средств, позволяющих реализовать полный цикл оказания абонентам услуг подвижной радиотелефонной связи на базе бизнес-модели MVNO. Наличие функционально полного комплекса технических средств, за исключением подсистемы базовых приёмопередающих станций, позволяет формировать широкую линейку услуг для пользователей и в полной мере обеспечивает выполнение лицензионных требований. В 2014 году комплекс MVNE прошёл все необходимые приёмочные испытания и был запущен в коммерческую эксплуатацию.

Данное направление бизнеса, а также направление развития технологического комплекса являются для Общества новыми, в связи с чем остро стоял вопрос развития компетенций в области технического развития и технической эксплуатации инфраструктуры MVNE. Эти задачи были успешно решены в 2014 году путём организации специализированного обучения технического персонала, а также путём приобретения компетенций через целенаправленный найм персонала, обладающего необходимыми навыками. Таким образом, практически «с нуля» были созданы эффективные подразделения, отвечающие за техническое развитие и эксплуатацию производственного комплекса MVNE.

В соответствии с требованиями по обеспечению переносимости абонентских номеров в сетях подвижной радиотелефонной связи, в составе комплекса MVNE реализовано решение по поддержке MNP на базе технологии SRF.

Проведённые мероприятия позволили обеспечить запуск в коммерческую эксплуатацию услуги Aiva Mobile (Таджикистан) MVNO в 2014 году. После запуска услуги были проработаны вопросы технического взаимодействия



с потенциальными партнерами услуги, сформирован технологический задел для внедрения дополнительных услуг в 2015 году. В рамках проекта MVNO была обеспечена интеграция таких функциональных узлов:

- SIP-proxy;
- SMPP-JSON конвертер;
- CamelGW;
- Radius-proxy;

- SMSC;
- CommonAPI;
- Провижининг;
- SRF.

Обеспечено комплексное документирование и тестирование услуги. В соответствии с концепцией бизнес-модели MVNE обеспечена возможность предоставления инфраструктуры для любых внешних проектов MVNO.



## 3.5. РАЗВИТИЕ ИТ-ЛАНДШАФТА ОБЩЕСТВА

Деятельность ОАО «МТТ» в области развития информационных технологий поддержки бизнеса и обеспечения операционной деятельности в 2014 году была сфокусирована на:

- обеспечении Общества ИТ-инструментами, позволяющими с большей эффективностью достигать исполнения стратегических целей и задач;
- повышении эффективности функционирования ИТ-подразделений и служб в порядке обеспечения операционной деятельности Общества;
- оптимизации затрат при развитии программно-аппаратных комплексов и информационных систем;
- достижении ключевых показателей при обеспечении требуемой надежности функционирования находящихся в зоне ответственности ИТ-подразделений программно-аппаратных комплексов, информационных систем и элементов инфраструктуры корпоративной сети передачи данных;
- автоматизации бизнес-процессов Общества, обеспечении внутрифирменных коммуникаций и средств коллективной работы;
- повышении эффективности и оптимизации процессов оказания ИТ-услуг в интересах Общества;
- организации процессов аутсорсинга ИТ-платформ в интересах Общества.

Усилия были сосредоточены на обеспечении эффективного функционирования, а также плановом развитии автоматизированных систем расчетов, платежных шлюзов, OSS/BSS систем, технологических и информационных систем поддержки бизнеса Общества. Существенное развитие получила система ERP, в части формирования детальной отчетности на базе аналитических витрин данных. Общество было своевременно обеспечено точной и оперативной информацией о состоянии бизнеса.

Эффективность операционной деятельности достигалась внедрением оптимальных маршрутов электронного

документооборота, разработкой необходимых отчетов, позволяющих контролировать выполнение ключевых показателей ряда процессов.

Доступность предоставления ИТ-услуг в интересах обеспечения деятельности ОАО «МТТ» достигла значения 0,98 по указанным ключевым информационным системам и элементам корпоративной сети передачи данных, а по функционированию входящих в производственный комплекс ИТ-систем – 0,99.

В части автоматизации бизнес-процессов проведена модификация ряда этих

процессов, обеспечена автоматизация и информационно-техническое сопровождение внедрения методик непрерывной оптимизации бизнес-процессов Общества, обеспечена автоматизация маршрутов для новых услуг.

Учитывая высокие профессиональные компетенции сотрудников ИТ-подразделений, целесообразным и оправданным было их участие в реализации задач по тестированию элементов мониторинга производственного комплекса, разработке и поддержке новых продуктов и услуг из пакета ОТТ-решений.

## 3.6. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЪЕМЕ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ, ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ОБЩЕСТВОМ

### Электрическая энергия

9 943 542 кВт.час / 48 020,06 тыс. руб.

### Топливо

Бензин: 18 882 л. / 660,24 тыс. руб.  
Дизель: 2 584 л. / 84,66 тыс. руб.

### Тепловая энергия

1 875 Гкал. / 2 920,11 тыс. руб.

## 3.7. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА

### Организационная структура

В 2014 году в ОАО «МТТ» проведены мероприятия, направленные на совершенствование организационной структуры Компании. Произведен анализ работы подразделений, пересмотрены цели, задачи, функции, ключевые показатели деятельности. Произведена внутренняя ротация персонала.

### Численность и структура персонала

На 31.12.2014 года численность персонала ОАО «МТТ» составила 576 человек, из них: мужчин – 275 чел., женщин – 301 чел.

Численность и структура персонала в 2014 году являлись достаточными и сбалансированными для достижения задач Компании. Уровень профессионализма соответствовал необходимым требованиям.

КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ	
01 января	31 декабря
528	576

Средний возраст работников	%*	Уровень образования работников	%*	Стаж работы в Компании	%*
18 – 25 лет	10,7	Начальное профессиональное	1	До 1 года	24,5
26 – 36 лет	56,6	Среднее профессиональное	3,5	1 – 5 лет	50,9
37 – 45 лет	17,9	Неполное высшее	1,6	6 – 10 лет	19,2
45 лет и более	14,8	Высшее профессиональное	88,7	11 – 20 лет	5,4

### Обучение и развитие персонала

В 2014 году Компания уделяла значительное внимание профессиональному обучению работников и развитию их профессиональных компетенций. Наряду с мероприятиями по развитию профессиональных компетенций, были организованы и проведены мероприятия по развитию деловых компетенций ряда категорий работников; организовано целевое направление сотрудников на внешнее обучение и участие в отраслевых конференциях.

### Мотивация персонала

В 2014 году были успешно введены в работу новые эффективные схемы материальной мотивации, сформирован и реализован план нематериальной мотивации. За успехи в работе и большой личностный вклад в развитие ОАО «МТТ» награждены Дипломами – 10 работников.

### Социальные программы и развитие корпоративной культуры

В целях повышения уровня конкурентоспособности Компании как работодателя, повышения лояльности работников, заботы о персонале, в 2014 году Компания предоставляла работникам:

- Участие в конкурсах, мероприятиях командообразующего характера, корпоративных мероприятий посвященных праздникам и знаковым датам;
- Материальную помощь (оказана 43 работникам);
- Бесплатное посещение спортивных, фитнес – залов, находящихся на территории Компании. Компания также осуществляла организацию секций, команд, коллективов по различным видам спорта;
- Добровольное медицинское страхование;
- Организацию семейных и детских мероприятий, новогодние подарки.

**1. Общество объявило и выплатило акционерам дивиденды по размещенным привилегированным именным акциям по итогам деятельности Общества за 2013 год:**

- Решение о выплате дивиденда принято годовым общим Собранием акционеров **ОАО «МТТ»** (Протокол №21 от 30.06.2014 г.);
- Список лиц, имеющих право получения дивидендов, составлен на 14.07.2014 г.;
- Размер дивиденда по 1 привилегированной акции: 17,15 руб.;
- Общий объем выплат по привилегированным акциям: 3 027 тыс. руб.;
- Сроки выплат дивидендов по акциям: доверительному управляющему в течение 10 рабочих дней (до 25.07.2014 г. включительно), другим лицам – в течение 25 рабочих дней с даты, на которую определяются лица, имеющие право на получение дивидендов (с 15.07.2014 г. до 15.08.2014 г. включительно);
- Выплаты дивидендов по привилегированным акциям произведены до 8 августа 2014 года.

**2. Дивиденды по обыкновенным именным акциям не объявлялись (не начислялись) и не выплачивались в соответствии с решением годового общего Собрания акционеров ОАО «МТТ» (Протокол №21 от 30.06.2014 г.).**

## 4. ОТЧЕТ О ВЫПЛАТЕ ОБЪЯВЛЕННЫХ ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ ОБЩЕСТВА





## 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

### Стратегические задачи

Принятая стратегия развития группы компаний «МТТ Групп» (в том числе Общества) на среднесрочную перспективу 2014-2017 гг. предусматривает реализацию амбициозных планов по укреплению присутствия на рынках инновационных услуг, выход на смежные рынки, обеспечивающие синергетический эффект для операторской деятельности Общества, а также удержание позиций и расширение присутствия на традиционных для ОАО «МТТ» рынках. Кроме того, Стратегией предусматриваются экономически эффективные сценарии выхода Общества из рынков и видов деятельности, которые в текущее время или в среднесрочной перспективе не обеспечивают требуемой финансовой отдачи.

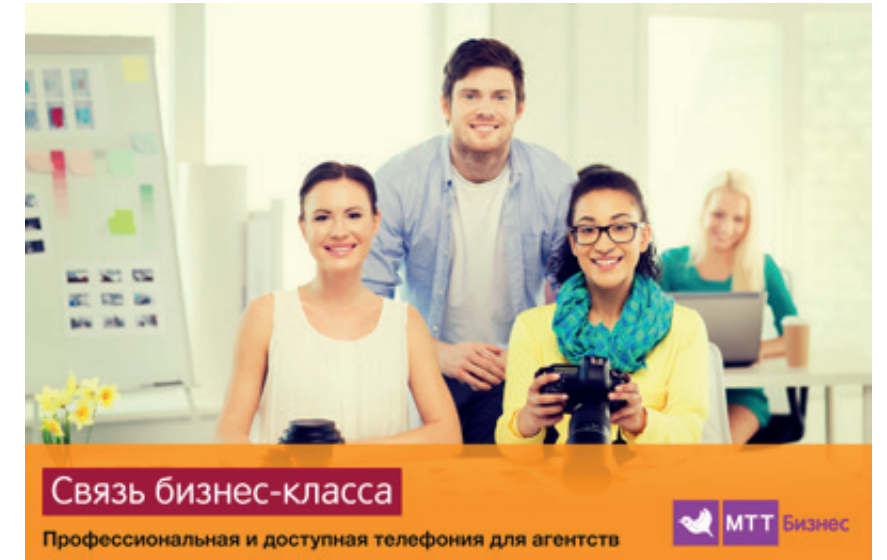
Необходимо продолжить в 2015 году реализацию Стратегии развития группы компаний «МТТ Групп» (в том числе Общества) на перспективу 2014-2017 гг., предусматривающую:

- вывод на зарубежные рынки OTT-сервисов для конечных потребителей (МТТ Бизнес);
- расширение географии присутствия мобильного продукта Aiva Mobile в других странах, таких как Финляндия и Узбекистан;
- интеграция OTT-сервисов со сторонними SaaS-решениями (виртуальный хостинг, call-tracking и CRM) с целью предоставления целевой аудитории полноценного решения «из одного окна», позволяющего вывести клиентский сервис на новый уровень эффективности.

**Ключевой стратегической задачей Общества** является сохранение долей на традиционных рынках и устойчивая динамика роста выручки на инновационных направлениях.

Следуя стратегическим планам, ОАО «МТТ» продолжает модернизацию сетевой инфраструктуры и существующих мощностей производственного комплекса, развитие инфраструктуры информационного и технологического обеспечения производственного комплекса, оптимизацию бизнес-процессов, структурную и функциональную реорганизацию.

Существенным фактором обеспечения готовности к достижению стратегических целей и драйвером развития услуг нового поколения стал фактический переход Компании к парадигме предоставления всех услуг с использованием



конвергентных решений на базе публичных общедоступных сетей передачи данных (в том числе, с использованием сети Интернет, стека протоколов TCP/IP).

Учитывая техническую и организационную готовность к достижению целевых показателей в среднесрочной перспективе, Общество констатирует факт перехода от технологического этапа развития к продуктовому, и сосредоточит усилия на формировании экосистемы решений, на диверсификации существующего продуктового портфеля с фокусом на смежные рынки, на повышении привлекательности традиционных услуг за счет повышения удовлетворенности клиентов (CSI и NPS), а также на насыщении традиционных продуктов новыми, востребованными технологическими инновациями, способствующими повышению пользовательских характеристик продуктов.

**Ключевыми перспективными направлениями развития, на которых фокусируется Общество в 2015 году**

**и среднесрочной перспективе, являются:** расширение функциональности экосистемы продуктов, улучшение показателей клиентского опыта (NPS и CSI), сохранение темпов развития на традиционных рынках, обеспечение роста технологического превосходства над конкурентами, усиление рыночных позиций в сегментах B2B и B2C, формирование инновационных предложений на рынках B2B и B2G, выход из рынков, на которых Общество считает свое присутствие неэффективным.

**Перспективные направления развития Общества на краткосрочный период 2015 года и среднесрочную перспективу связаны с реализацией задач:**

- расширения функциональности экосистемы продуктов (виртуальный хостинг, Call-tracking и CRM);
- расширения партнерской среды для продвижения продуктов и услуг, разработки новых продуктов, услуг и сервисов;



- существенного повышения качества оказания услуг, сервисной клиентской поддержки (единый Help Desk);
- непрерывной оптимизации функциональной и организационной структуры, бизнес-процессов, моделей мотивации сотрудников;
- опережающего развития ресурсов производственного комплекса в соответствии с потребностями сервисов и услуг, модернизации элементов производственного комплекса;
- обеспечения автоматизации бизнес-процессов и оперативного управления Обществом за счет модернизации и оптимизации ИТ-ландшафта, использования внутригрупповой синергии;
- внедрения в продукты, услуги и сервисы технологических и маркетинговых инноваций, новых потребительских свойств, позволяющих обеспечить выход на новые рынки, а также нивелировать стагнацию и падение традиционных рынков;
- модернизации бизнес-процессов и инфраструктурных компонентов для обеспечения минимизации времени вывода на рынок новых услуг, сервисов, технологий и модернизации существующих;
- обеспечения правовой защиты интеллектуальной собственности Общества;
- оптимизации затрат.

**Указанные перспективы, направления и задачи развития Компании позволяют:**

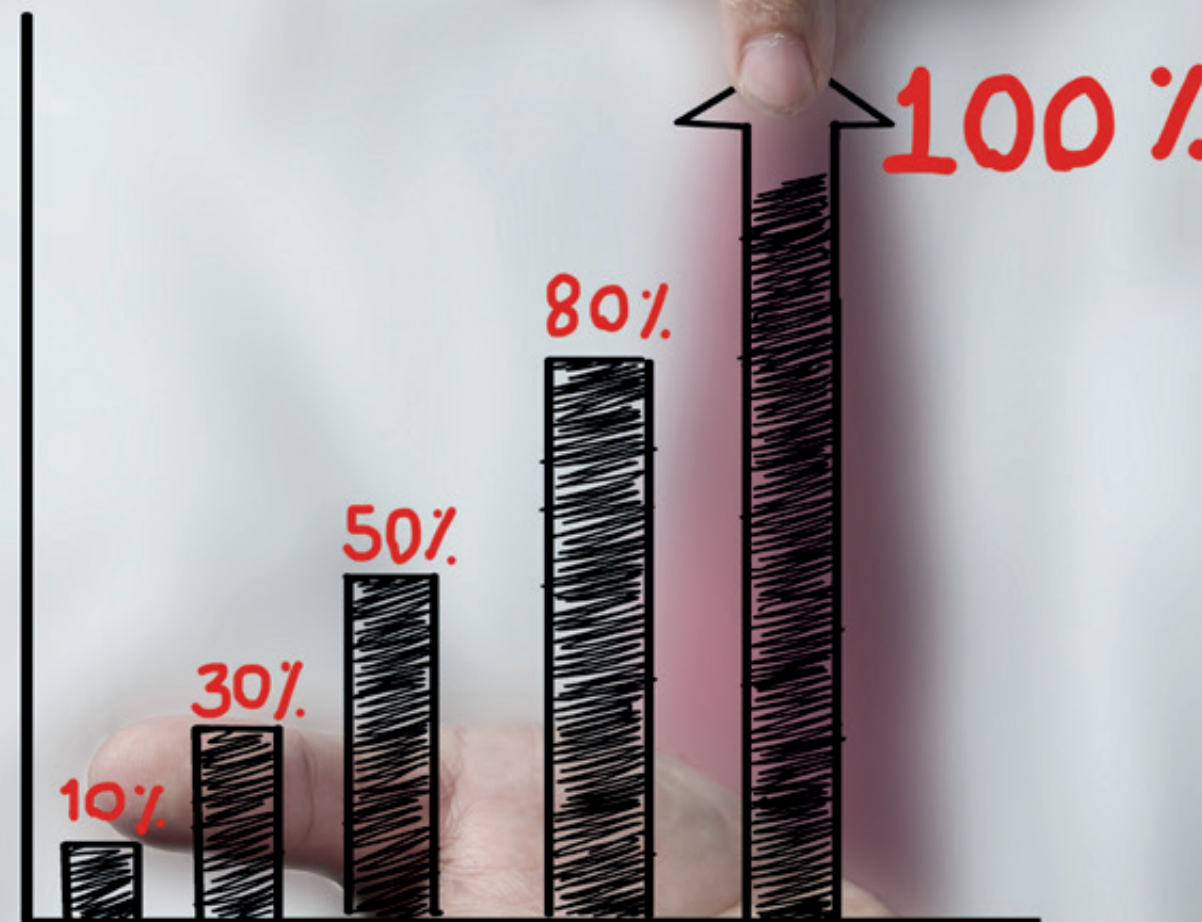
- сохранить текущую долю рынка в области традиционной телефонии, международной и междугородной связи;
- усилить рыночные позиции Общества в области интеллектуальных услуг связи за счет активной сбытовой политики и эффективного взаимодействия с клиентами и партнерами;
- обеспечить финансовую и технологическую стабильность в условиях стагнации и падения традиционных рынков транзита, международной и междугородной связи;
- обеспечить поступательный рост основных финансовых показателей;
- усилить присутствие и доходность Компании на новых рынках OTT-услуг и сервисов, в том числе – обеспечить международную экспансию;
- обеспечить достаточный интеллектуальный и человеческий ресурс для реализации задач Общества;

- увеличить количество объектов интеллектуальной собственности;
- существенно снизить время реакции Компании на изменения рыночной ситуации;
- вывести с рынка продукты и услуги, не отвечающие принятым Обществом критериям финансовой эффективности;
- существенно уменьшить время разработки и вывода на рынок дополнительных продуктов, услуг и сервисов;
- обеспечить повышение узнаваемости, стоимости, привлекательности и «инновационности» бренда МТТ, равно как и брендов отдельных продуктов для конечных потребителей.

**Ключевыми новыми услугами для ОАО «МТТ» в сегменте конечных потребителей должны стать:**

- индивидуальные ИКТ-решения для сегмента Enterprise с использованием актуальных инноваций (криптозащита, геопозиционирование, M2M и Telecom2Web), с целью глубокой интеграции в бизнес-процессы заказчика;
- OTT-сервисы (голос, IM и видео) для B2B, позволяющие абонентам пользоваться комплексом телекоммуникационных услуг без «привязки» к последней миле;
- передача голосовой информации, SMS, БШПД на базе модели MVNO.

Ключевые новые продукты и услуги, в целом, не требуют наращивания мощности телекоммуникационной инфраструктуры. Все услуги предоставляются поверх сторонних телекоммуникационных ресурсов. Доходы, получаемые от новых услуг, должны компенсировать ОАО «МТТ» падение доходов от традиционных услуг, и призваны увеличить капитализацию Компании за счет высокой маржинальности бизнеса.





## Отраслевые риски

**Существенное перераспределение структуры трафика вследствие ухода абонентов от традиционной модели потребления услуг связи.**

Усиливающийся тренд по трансформации традиционной структуры использования услуг связи может негативно отразиться на финансовых показателях Общества в краткосрочной перспективе.

Основные действия менеджмента **ОАО «МТТ»** направлены на развитие сервисов, отражающих текущие изменения в профилях потребления услуг. Общество планирует усилить свое присутствие на рынке OTT-решений, а также развивать сотрудничество с крупнейшими Интернет-игроками.

**Выводимые на рынок услуги могут иметь отложенный коммерческий успех.**

Этот фактор может негативно отразиться на деятельности и финансовых результатах Общества в связи с отложенным поступлением выручки от выводимых на рынок услуг.

Действия менеджмента **ОАО «МТТ»** в части нивелирования данного риска будут направлены на усовершенствование принципов монетизации и корректировке инвестиционного подхода к проектам.

**Замедление роста российского рынка телекоммуникаций в целом, может снизить финансовые показатели Общества.**

Рынок телекоммуникационных услуг в сегментах присутствия **МТТ** продолжает демонстрировать высокие темпы роста с сохранением потенциала к дальнейшему развитию (что укладывается в динамику развития рынка услуг связи в ведущих странах мира и соотносится с увеличением степени интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику). Вместе с тем, темпы роста основных драйверов развития замедляются, что может негативно отразиться на показателях Общества.

В связи с этим, менеджмент Общества планирует развивать дополнительные сервисы в рамках классических услуг, поскольку они будут способствовать извлечению дополнительного дохода.

## 6. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

### Финансовые риски

**Девальвация рубля по отношению к иностранным валютам может вызвать рост затрат и негативно отразиться на финансовых показателях Общества.**

Несбалансированность валютных обязательств в активах и пассивах Общества, а также различие в структуре доходов и расходов с точки зрения номинированной валюты, определяют риск фиксирования убытков из-за изменения курсов основных иностранных валют по отношению к национальной валюте. Данный риск был существенно сокращен для Общества в предшествующие годы путем трансформации долгового портфеля, номинированного из иностранных валют в функциональную валюту Российской Федерации. Финансовые потоки, выраженные в иностранной валюте в части операционной деятельности компании также сбалансированы.

В течение отчетного года в Обществе был принят ряд внутренних Политик и Регламентов, направленных на минимизацию финансовых рисков. В своей

инвестиционной деятельности Общество использует политику рассрочки платежей, тем самым обеспечивая сбалансированность показателей оборачиваемости. Общество придерживается консервативной политики в части использования инструментов по размещению свободных денежных средств. Менеджмент Общества следит за риском ликвидности, используя инструмент регулярного планирования денежных потоков. Задача Общества – поддержание баланса между непрерывностью финансирования и гибкостью, благодаря использованию собственных средств и банковских кредитов.

**Рост инфляции может привести к росту затрат и снижению рентабельности основной деятельности.**

В будущем, в случае, если темпы роста цен на товары, работы и услуги превысят планируемые темпы роста инфляции, расходы Общества будут увеличиваться. В условиях конкуренции возможности Общества по повышению тарифов ограничены. Высокие темпы инфляции могут отрицательно сказаться на финансовом

результате и привести к сокращению рентабельности основного вида деятельности Общества.

**Изменение (повышение) процентных ставок по кредитам и займам может негативно повлиять на финансовый результат.**

Изменения кредитно-денежной политики в стране и связанные с ними изменения (повышение) процентных ставок банков, равно как ужесточение условий договоров по уже выданным займам, могут привести к увеличению расходов по обслуживанию долга, а также повысить стоимость вновь привлекаемых заемных средств. Данные события, в свою очередь, окажут негативное влияние на финансовые результаты Общества, и увеличат стоимость будущих инвестиционных проектов, реализуемых с использованием заемных средств.

Для нивелирования данного риска Общество принимает политику фиксированных ставок и долгосрочных траншей по долговым инструментам.



## Макроэкономические риски

Операционные показатели и финансовое положение Общества также зависят от платежеспособности населения. Замедление экономического роста и макроэкономическая нестабильность в странах присутствия Компании могут привести к снижению спроса на предоставляемые услуги, к снижению доходов и показателей эффективности. Нестабильность политических взаимоотношений в мире может способствовать изменениям бизнес-потенциала Общества.

## Конкурентная среда

Бизнес **ОАО «МТТ»**, его операционные показатели и финансовое положение, зависят от конкурентной среды на релевантных рынках, от скорости и эффективности проведения операций. Рынок телекоммуникаций характеризуется быстрыми технологическими изменениями и отличается стремительным возникновением новых конкурентных продуктов и услуг на нем.

Темп роста абонентской базы, доля рынка и выручка, таким образом, зависят от способности развивать агентскую сеть Компании и от поддержки взаимоотношений с дилерами.

## Регуляторные риски

### Лицензионные риски

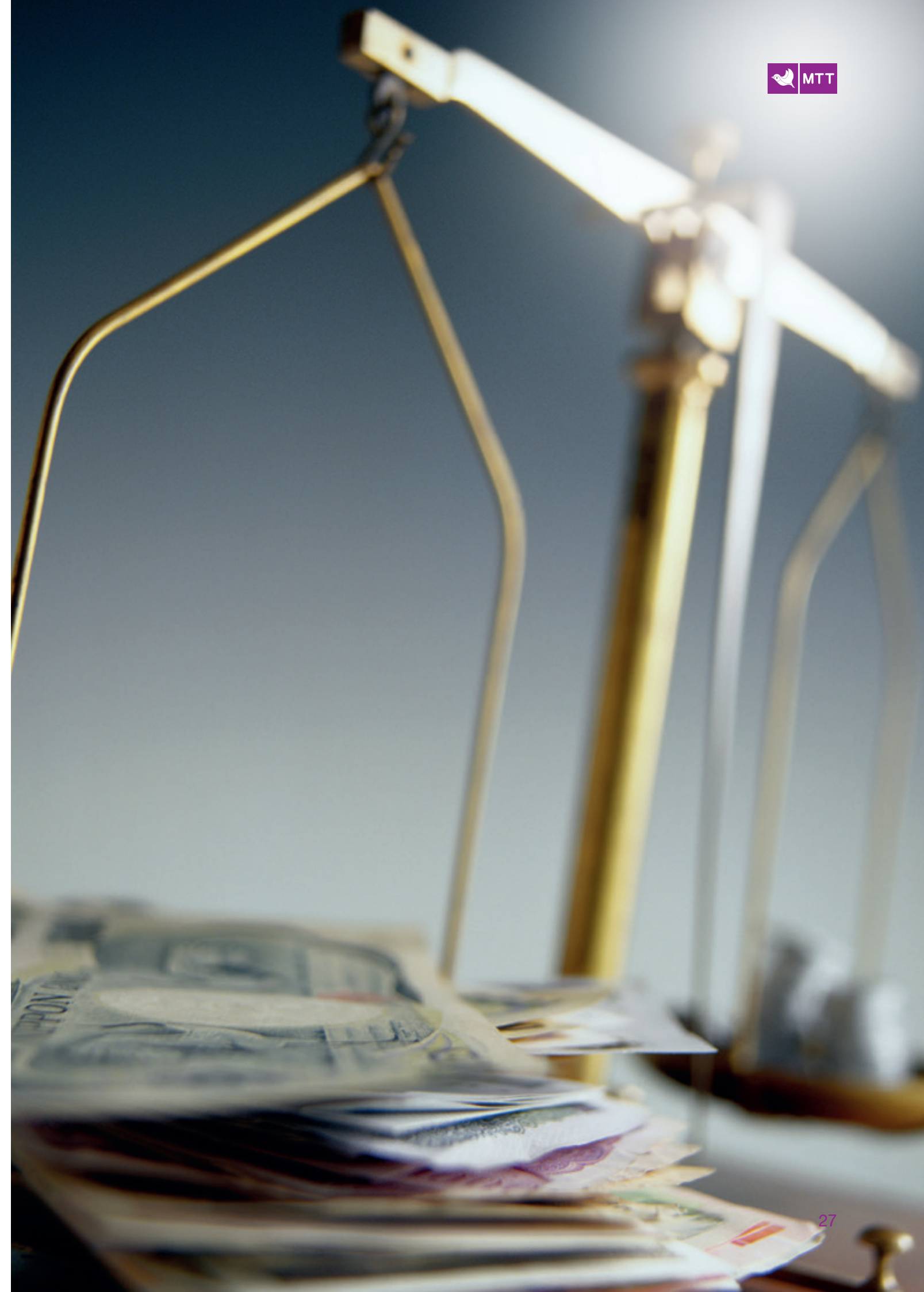
В связи с тем, что согласно действующему законодательству основная деятельность **ОАО «МТТ»** подлежит лицензированию, Общество осуществляет основные виды деятельности в соответствии с выданными ему лицензиями. При изменении требований законодательства, **ОАО «МТТ»** своевременно подает заявки о внесении изменений и дополнений в лицензии, в том числе в лицензионные условия. Однако, поскольку лицензии выданы Обществу на определенный срок, существует незначительный риск того, что по истечении данного срока **ОАО «МТТ»** будет не в состоянии по той или иной причине переоформить лицензии на новый срок. Кроме того, несоответствие условиям выданных лицензий в каком-либо отношении может повлечь за собой приостановление их действия или отмену какой-либо из лицензий.

### Риск изменения налогового законодательства

Риски, связанные с возможностью изменения налогового законодательства, в настоящее время рассматриваются как стандартные для обычной хозяйственной деятельности **ОАО «МТТ»**, которое является добросовестным налогоплательщиком, соблюдающим нормы налогового законодательства. Вместе с тем, российское налоговое законодательство подвержено частым изменениям и допускает различные толкования. Поэтому существует вероятность, что в отдельных вопросах толкования требований законодательства и начисления соответствующих налоговых обязательств **ОАО «МТТ»** займет позицию, которая впоследствии может быть сочтена государственными фискальными органами как не имевшая достаточных оснований. Кроме того, развитие событий в Российской Федерации в последнее время указывает на то, что налоговые органы могут занимать более жесткую позицию при интерпретации налогового законодательства. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по тем сделкам и методам учета, по которым раньше они претензий не предъявляли.

### Правовые риски

**ОАО «МТТ»** осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим законодательством. Вступление в силу законов и других нормативно-правовых актов и внесение в них изменений оказывает значительное влияние на деятельность операторов связи, однако **ОАО «МТТ»** в полной мере готово обеспечить соблюдение действующего законодательства в постоянно изменяющейся правовой среде.





## 7. СОВЕРШЕННЫЕ СДЕЛКИ

### 7.1. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ КРУПНЫХ СДЕЛОК, А ТАКЖЕ ИНЫХ СДЕЛОК, НА СОВЕРШЕНИЕ КОТОРЫХ В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ОБЩЕСТВА ТРЕБУЕТСЯ ОДОБРЕНИЕ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВА

В соответствии со ст. 78 Федерального закона «Об акционерных обществах», крупной сделкой считается сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения Обществом прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов Общества, определенной по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, за исключением сделок, совершаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности Общества.

В течение 2014 года Общество не совершало крупные сделки.

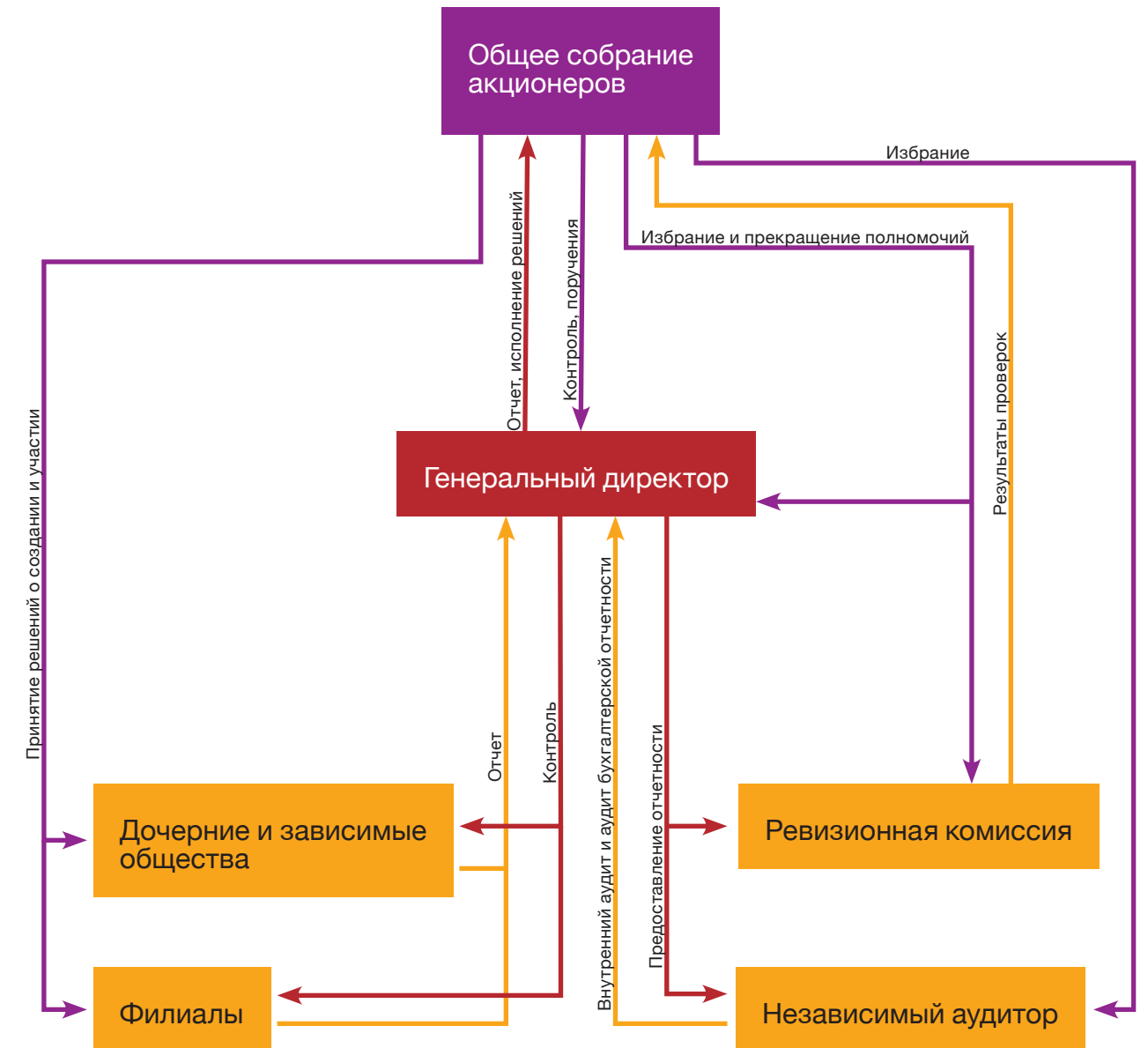
В течение отчетного периода были одобрены и совершены 11 сделок, на совершение которых в соответствии с положениями Устава требуется одобрение общего Собрания акционеров Общества (орган управления Общества, принявший решение – общее Собрание акционеров):

№	Дата одобрения	Информация о сделке
1.	<b>12.03.2014 г.</b> (Протокол №20/06)	Заключено Дополнительное соглашение №1 к Договору займа между <b>ОАО «МТТ»</b> – Заемщик и Компанией «АльтКап Телеком I Лимитед» – Займодавец.
2,	<b>12.03.2014 г.</b>	Заключены Кредитный договор о предоставлении коммерческого кредита в форме кредитной линии
3.	(Протокол №20/06)	с лимитом единовременной задолженности заемщика <b>ОАО «МТТ»</b> – Заемщик и «НОТА-Банк» (ОАО) – Кредитор Договор залога между <b>ОАО «МТТ»</b> – Залогодатель и «НОТА-Банк» (ОАО) – Залогодержатель.
4.	<b>01.04.2014 г.</b> (Протокол №20/07)	Заключен Договор продажи недвижимости между <b>ОАО «МТТ»</b> – Продавец и ОАО «МОСЭНЕРГОСБЫТ» – Покупатель.
5.	<b>16.05.2014 г.</b> (Протокол №20/8)	Заключено Дополнительное соглашение №1 к Договору цессии (уступки прав требования) от 04.03.2013г. между <b>ОАО «МТТ»</b> – Цедент и BIRDMAN INVESTMENTS LIMITED (БИРДМАН ИНВЕСТМЕНТС ЛИМИТЕД) – Цессионарий.
6.	<b>14.08.2014 г.</b> (Протокол №21/2)	Заключен Договор об открытии возобновляемой кредитной линии между <b>ОАО «МТТ»</b> – Заемщик и Открытым акционерным обществом «Сбербанк России» – Кредитор.
7.	<b>02.12.2014 г.</b> (Протокол №21/3)	Заключено Соглашение к Соглашению о реструктуризации задолженности от 11.03.2009г., заключенному между компанией WAVECREST (UK) LIMITED, компанией с ограниченной ответственностью WAVECREST GROUP ENTERPRISES LIMITED и <b>ОАО «МТТ»</b> (с учетом изменений внесенных соглашением от 20.07.2010 г.).
8.	<b>02.12.2014 г.</b> (Протокол №21/3)	Заключено Дополнительное соглашение №3 между <b>ОАО «МТТ»</b> и WAVECREST GROUP ENTERPRISES LIMITED (WGE) к Договору займа б/н от 11.03.2009г., заключенному между <b>ОАО «МТТ»</b> и (первоначально) WAVECREST (UK) LIMITED (с изменениями, внесенными Дополнительным соглашением №1 от 20.07.2010г. и Дополнительным соглашением №2 от 31.07.2011 г.).
9,	<b>02.12.2014 г.</b>	Заключены Договор о предоставлении возобновляемой кредитной линии между <b>ОАО «МТТ»</b> – Заемщик
10.	(Протокол №21/3)	и АКБ «Абсолют Банк» (ОАО) – Кредитор и Договор о выдаче банковских гарантий между <b>ОАО «МТТ»</b> – Принципал и АКБ «Абсолют Банк» (ОАО) – Гарант.
11.	<b>25.12.2014 г.</b> (Протокол №21/5)	Заключено Соглашение №1 к Договору о выдаче банковских гарантий №Мск-065/ГП-2014 (Договор) между <b>ОАО «МТТ»</b> – Принципал и АКБ «Абсолют Банк» (ОАО) – Гарант.

### 7.2. ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛОК, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, И НЕОБХОДИМОСТЬ ОДОБРЕНИЯ КОТОРЫХ ПРЕДУСМОТРЕНА ФЗ «ОБ АО»

За отчетный период Общество не совершало сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, и необходимость одобрения которых предусмотрена главой XI Федерального закона «Об акционерных обществах».

## 8.1. СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ



## 8. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ

### 8.2. ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

Высшим органом управления ОАО «МТТ» является общее Собрание акционеров, которое в своей деятельности руководствуется требованиями законодательства Российской Федерации и положениями Устава Общества.

Акционеры – владельцы голосующих акций имеют право путем участия в голосовании на общем Собрании акционеров по всем вопросам его компетенции участвовать в управлении Обществом.

Акционеры – владельцы более 2% голосующих акций ОАО «МТТ» имеют право выдвигать кандидатов в органы управления Общества и вносить предложения

в повестку дня годового общего Собрания акционеров в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и Уставом Общества.

Акционеры – владельцы не менее 10% голосующих акций имеют право требовать созыва внеочередного общего Собрания акционеров, проверки ревизионной комиссией финансово-хозяйственной

деятельности Общества в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и Уставом.

Акционеры, владеющие в совокупности не менее 25% голосующих акций, имеют право доступа к документам бухгалтерского учета и отчетности, к годовым отчетам и иным документам, предусмотренным законодательством и Уставом Общества.



В течение 2014 года проведено 11 общих Собраний акционеров ОАО «МТТ», на которых

**утверждены:**

- Годовой отчет и годовая бухгалтерская отчетность, в том числе отчет о прибылях и убытках по итогам деятельности Общества за 2013 год;
- Аудитор Общества;
- Регистратор Общества;

- Бюджет Общества на 2014 г. и 2015 г.;

- Положение о системе мотивации и дополнительного вознаграждения топ-менеджмента ОАО «МТТ» на 2014 г. и 2015 г.;
- Изменения в условиях Трудового договора с Генеральным директором Общества.

**одобрены:**

- Сделки, одобрение которых предусмотрено Уставом Общества (сумма каждой сделки превышает 50 000 000 (Пятьдесят миллионов) рублей).

**избраны:**

- Ревизионная комиссия Общества.

## 8.3. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляет единоличный исполнительный орган Общества – Генеральный директор.

К компетенции Генерального директора относятся все вопросы руководства

текущей деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего Собрания акционеров.

Решением внеочередного общего Собрания акционеров (Протокол №20/3

от 19.12.2013 г.) на должность Генерального директора ОАО «МТТ» с 01.01.2014 г. по 31.12.2016 г. избран **Васильев Евгений Сергеевич**, который совмещает должность Генерального директора Общества с должностью Генерального директора ООО «МТТ Групп».

### Васильев Евгений Сергеевич



(ЛЭТИ). В этом же году получил степень МВА в бизнес-школе «ЛЭТИ-Лованиум».

После окончания университета работал в компании «ПетерСтар», где последовательно занимал должности от специалиста по оборудованию УПАТС до начальника отдела планирования и развития.

В 2000 г. занял должность заместителя директора дивизиона фиксированной связи ОАО «Телекоминвест».

С августа 2003 г. – генеральный директор ЗАО «Нева Лайн».

С сентября 2004 г. – генеральный директор ЗАО «Петербург Транзит Телеком».

В апреле 2006 г. назначен на должность заместителя директора Департамента государственной политики в области инфокоммуникационных технологий (ДИКТ) Мининформсвязи РФ.

С июня 2006 г. по июнь 2008 г. возглавлял ДИКТ Мининформсвязи РФ.

С сентября 2008 г. – генеральный директор ЗАО «ПетерСтар». С июня 2010 г. совмещал эту должность с позицией первого заместителя директора Северо-Западного филиала ОАО «МегаФон» по фиксированной связи.

В течение 2014 года Генеральный директор акциями ОАО «МТТ» не владел, сделки с акциями не совершал.

## 8.4. ОРГАНЫ КОНТРОЛЯ ЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

### Ревизионная комиссия

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества осуществляет Ревизионная комиссия. Порядок деятельности Ревизионной комиссии определяется внутренним документом Общества – «Положением о Ревизионной комиссии», утвержденным общим Собранием акционеров.

Решением годового общего Собрания акционеров Общества (30.06.2014 г.) Ревизионная комиссия избрана в количестве трех человек в следующем составе: Плаксин Александр Васильевич, Степанова Ирина Валентиновна, Фокин Михаил Александрович.

Ревизионной комиссией Общества проведены две проверки финансово-хозяйственной деятельности ОАО «МТТ»: по итогам первого полугодия отчетного периода и за весь 2014 год подготовлены заключения по результатам проверок. В соответствии с заключениями Ревизионной комиссии финансовая отчетность ОАО «МТТ» во всех существенных аспектах достоверно отражает его финансовое положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с требованиями законодательства. По мнению Ревизионной комиссии, Годовой отчет Общества по итогам деятельности за 2014 год во всех существенных фактах содержит достоверную информацию.

### Аудитор Общества

30 июня 2014 года на годовом общем Собрании акционеров аудитором ОАО «МТТ» утверждено Закрытое акционерное общество «КПМГ».

ЗАО «КПМГ» (ОГРН 1027700125628 от 13.02.2002 г., место нахождения 129110, г. Москва, Олимпийский проспект, д. 18/1, комн. 3035) – Член Некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России», основной

регистрационный номер записи в государственном реестре аудиторов и аудиторских организаций 10301000804.

Аудитором Общества проведен аудит годовой отчетности по российской (РСБУ) и международной (US GAAP) отчетности по итогам 2014 года.

По результатам проведенных проверок Аудитором Общества выражено

мнение о достоверности бухгалтерской отчетности ОАО «МТТ», подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета и в соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, а также выражено мнение о достоверности консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами.

## 9. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

### Полное фирменное наименование на русском языке:

Открытое акционерное общество «Межрегиональный ТранзитТелеком» (сокращенное: **ОАО «МТТ»**)

### Полное фирменное наименование на английском языке:

Joint stock company «Multiregional TransitTelecom» (сокращенное: JSC «МТТ»)

### Дата государственной регистрации

31.10.1994 г., Свидетельство Московской Регистрационной Палаты №315.983. ОГРН 1027739006261 присвоен 22 июля 2002 года Межрайонной инспекцией МНС России №39 по г. Москве.

### Место нахождения и почтовый адрес

109147, г. Москва, ул. Марксистская, дом 22, строение 1

### Номер телефона:

(499) 709-0101, факса: (499) 709-0100

### Адрес страницы в сети Интернет

[www.mtt.ru](http://www.mtt.ru)

### Уставный капитал ОАО «МТТ»

Составляет: 1 176 538 рублей. Он составляет из номинальной стоимости акций (1 рубль), приобретенных акционерами, в том числе: 1 000 000 обыкновенных именных акций (номер выпуска 1-01-09350-Н) и 176 538 привилегированных именных акций (номер выпуска 2-01-09350-Н).

За отчетный 2014 год изменений (увеличение, уменьшение) уставного капитала, дробление акций, поступление размещенных акций в распоряжение Общества не происходило. В течение отчетного периода учредительным документом Общества являлся Устав в редакции, зарегистрированной 17.07.2013 г. ГРН 2137747957026. В течение 2014 г. изменения в Устав Общества не вносились.

Ведение реестра владельцев именных ценных бумаг **ОАО «МТТ»** осуществляется независимым регистратором: полное (сокращенное) фирменное наименование регистратора: Закрытое акционерное

общество «Новый регистратор» (ЗАО «Новый регистратор») место нахождения: 107023, г. Москва, ул. Буженинова, д. 30; ИНН 7719263354; ОГРН 1037719000384 от 10.01.2003 г. Номер, дата выдачи, срок действия лицензии регистратора на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг, орган, выдавший указанную лицензию: №10-000-1-00339 от 30.03.2006 г. без ограничения срока действия, лицензия на осуществление деятельности по ведению реестра, выдана Федеральной службой по финансовым рынкам. Дата, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев именных ценных бумаг **ОАО «МТТ»**: 22 сентября 2014 г. Контактная информация: офис: г. Москва, ул. Буженинова, д. 30, 2 этаж, (м. Преображенская площадь). Режим работы: понедельник-четверг – с 10.00 до 15.30 (без перерыва), пятница – с 10.00 до 14.00 (без перерыва). Контактный телефон: +7 (495) 980-1100 (многоканальный). E-mail: [newreg@newreg.ru](mailto:newreg@newreg.ru), официальный сайт: <http://www.newreg.ru>

## 9.1. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ ОБЩЕСТВОМ ПРИНЦИПОВ И РЕКОМЕНДАЦИЙ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**ОАО «МТТ»** считает корпоративное управление одним из основных элементов для дальнейшего развития конкурентоспособного бизнеса в области телекоммуникационных технологий, повышения эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности, а также для укрепления устойчивой деловой репутации.

В своей корпоративной деятельности **ОАО «МТТ»** руководствуется Кодексом корпоративного управления, который рекомендован к применению Письмом Центрального Банка Российской Федерации от 10.04.2014г. №06-52/2463.

**ОАО «МТТ»** обеспечивает акционерам все возможности по участию в управлении Обществом и ознакомлению с информацией о деятельности Общества в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативными правовыми актами Центрального Банка Российской Федерации.

Общество для раскрытия информации использует страницу в сети Интернет, предоставленную агентством ЗАО «Интерфакс» на сервере раскрытия информации по адресу:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=29132>

Основным принципом построения Обществом взаимоотношений с акционерами и инвесторами является разумный баланс интересов Общества, как хозяйствующего субъекта и как акционерного общества, заинтересованного в защите прав и законных интересов своих акционеров.



